هفتاد نكته مهم در بازاريابي الكترونيكي

بازاريابي الكترونيكي مهمترين بخش كسب و كارهاي اينترنتي است و براي موفقيت در اينگونه كسب و كارها بايد توجه زيادي به آن داشت.

 در اين يادداشت به صورت خلاصه ، ۷۰ نكته مهم براي موفقيت در بازاريابي الكترونيكي بيان شده است. پس از خواندن هر يك از اين نكات كمي تامل كنيد! چه ايده هايي به ذهن شما مي رسد؟

 ۱-يك موقعيت منحصر به فرد و بي همتا در كسب و كار خود ايجاد كنيد.

 ۲- داشتن موقعيت بي همتا در اينترنت مهمتر از محتواي تبليغاتي شما است.

 ۳- تنها به كاهش قيمت كالاها در سايت اكتفا نكنيد.

 ۴- قبل از انتشار و توسعه محصولات ، بازار آن را پيدا نماييد.

 ۵- به دنبال افراد حريص و مشتاق به محصول يا خدمات باشيد.

 ۶- سعي نكنيد يك بازار جديدبراي محصولاتتان ايجاد نماييد.

 ۷- آزمودن، كليد موفقيت در بازاريابي است.

 ۸- هدف تمام تبليغات شما بايد افزايش فروش باشد.

 ۹- توجه داشته باشيد كه حتي تبليغات مجاني براي شما هزينه بر است.

 ۱۰- هر جزء از سايت و يا بازاريابي شما بايد بر روي موقعيت بي همتاي شما دركسب و كار اينترنتي تمركز داشته باشد.

 ۱۱- تمامي فعاليتهاي خود را در قالب يك استراتژي اصلي قرار دهيد.

 ۱۲- در برنامه ريزي هاي خود از روش هاي چندگانه براي كسب سود استفاده كنيد.

 ۱۳- كالاهاي گرانبهاتر را نيز به كالاهاي ارائه شده اضافه نماييد.

 ۱۴- بازاري را انتخاب كنيد كه نسبت به آن مشتاق هستيد.

 ۱۵- به محيط خارجي خود نيز فكر كنيد!

 ۱۶- هيچ تكنيك بازاريابي واقعاً جديد نيست.

 ۱۷- به دنبال فرصتهاي ساده باشيد.

 ۱۸- هنگام انتخاب يك كسب و كار از مبارزه طلبي و چشم روي هم چشمي دوري كنيد.

 ۱۹- سعي نكنيد با شركتهاي بزرگ و اصلي رقابت كنيد.

 ۲۰- به دنبال كمبودها بگرديد.

 ۲۱- طرح خود را بر اساس واقيعت استوار سازيد.

 ۲۲- مطمئن شويد تمامي صفحات سايت شما براي بازگشت به صفحه اصلي لينك دارند.

 ۲۳- گرافيك سايت خود را كاهش دهيد.

 ۲۴- همواره به تكنولوژيهاي جديد جهش نكنيد.

 ۲۵- براي داشتن قلمرو( Domain ) خوب هزينه بيشتري بپردازيد.

 ۲۶- امكان خريد توسط كارتهاي اعتباري را در سايت خود قرار دهيد.

 ۲۷- براي سفارش دهي گزينه هاي مختلفي را به كاربر پيشنهاد دهيد.

 ۲۸- فراموش نكنيد ارائه كالاهاي رايگان كليدي براي فروش است.

 ۲۹- كالاهاي خوب و با ارزش را بصورت رايگان هديه دهيد.

 ۳۰- هر چيزي را بصورت رايگان ارائه ندهيد!

 ۳۱- جمع آوري نشاني ايميل افراد يكي از بهترين راههاي بازاريابي است.

 ۳۲- سعي كنيد در سايت خود فرصت هاي جديد و جذاب ارائه دهيد .

 ۳۳- هر وب سايت بايد يك عنوان درشت (سر صفحه( داشته باشد.

 ۳۴- نداشتن نامه هاي فروش تمامي بازاريابي ها را كند مي سازد.

 ۳۵- سعي كنيد از هر بازديد كننده حداقل ۱۰۰۰ تومان درآمد ايجاد كنيد.

 ۳۶- بر روي مشتريان هميشگي تمركزكنيد.

 ۳۷- سايت شما بايد بر روي مزايا تمركز داشته باشد.

 ۳۸- ۸۰ درصد از وقت خود را بر روي تهيه عناوين سايت صرف كنيد.

 ۳۹- سايت شما بايد اعتبار را ايجاد كند.

 ۴۰- گواهينامه ها و تاييديه ها كليدهاي اعتبار شما هستند.

 ۴۱- يك گارانتي بي قيد و شرط را پيشنهاد دهيد.

 ۴۲- براي افزايش ارزش كالاهاي خود انعام نيز در نظر بگيريد.

 ۴۳- در فرم سفارش پيشنهادات ديگري را نيز ارائه كنيد.

 ۴۴- يك فهرست راهنما از كالاهاي پر طرفدار در هارد ديسك خود ايجاد كنيد.

 ۴۵- هر نكته اي كه در مورد نوشتن نامه هاي فروش به دستتان مي رسد را مطالعه كنيد.

 ۴۶- يك سيستمي را براي تهيه نامه هاي فروش ايجاد كنيد.

 ۴۷- به ايميلهاي خود جنبه شخصي ببخشيد.

 ۴۸- اطلاعات مناسبي را در نامه هاي الكترونيكي خود قرار دهيد.

 ۴۹- همواره يك بانك اطلاعات شخصي از مشتريان خود داشته باشيد.

 ۵۰- از تبليغات رايگان براي آزمايش سيستم خود استفاده كنيد.

 ۵۱- در گروههاي مختلف مباحثه شركت نماييد.

 ۵۲- مقالاتي را به سايت خود بيفزاييد.

 ۵۳- كتاب الكترونيكي(E-Book) اختصاصي خود را حتماً تهيه كنيد.

 ۵۴- به دنبال مبادله لينك باشيد.

 ۵۵- به موتورهاي جستجوي اصلي به طور دستي سايت خود را submit نماييد.

 ۵۶- نشاني سايت خود را در تمامي كالاها چاپ كنيد.

 ۵۷- نشاني سايت خود را در سربرگ نامه ها و كارت ويزيت خود چاپ كنيد.

 ۵۸- مطبوعات بهترين تبليغات رايگان براي شما هستند.

 ۵۹- پس از گسترش سيستم، براي تبليغات پول بپردازيد.

 ۶۰- بنرهاي تبليغاتي خود را بصورت محاوره اي بسازيد.

 ۶۱- هر تبليغاتي را كدبندي و آزمايش كنيد.

 ۶۲- از عناوين مشابه سايت در بنرهاي تبليغاتي استفاده كنيد.

 ۶۳- تبليغات برون خطي ( (offline نتايج بهتري را ممكن است به همراه داشته باشد.

 ۶۴- كارت پستال شما را بهتر در معرض ديد قرار مي دهد.

 ۶۵- تبليغات در مجله بسيار مؤثر است.

 ۶۶- مقالاتي را به روزنامه ها و مجلات ارسال كنيد.

 ۶۷- به اطراف خود براي دستيابي به ايده هاي جديد توجه داشته باشيد.

 ۶۸- اطلاعات ويدئويي درباره كالاهاي خود تهيه كنيد.

 ۶۹- در سايت خود بخش عضويت نيز قرار دهيد.

 ۷۰- به دنبال پروژه هاي سريع و راحت باشيد.